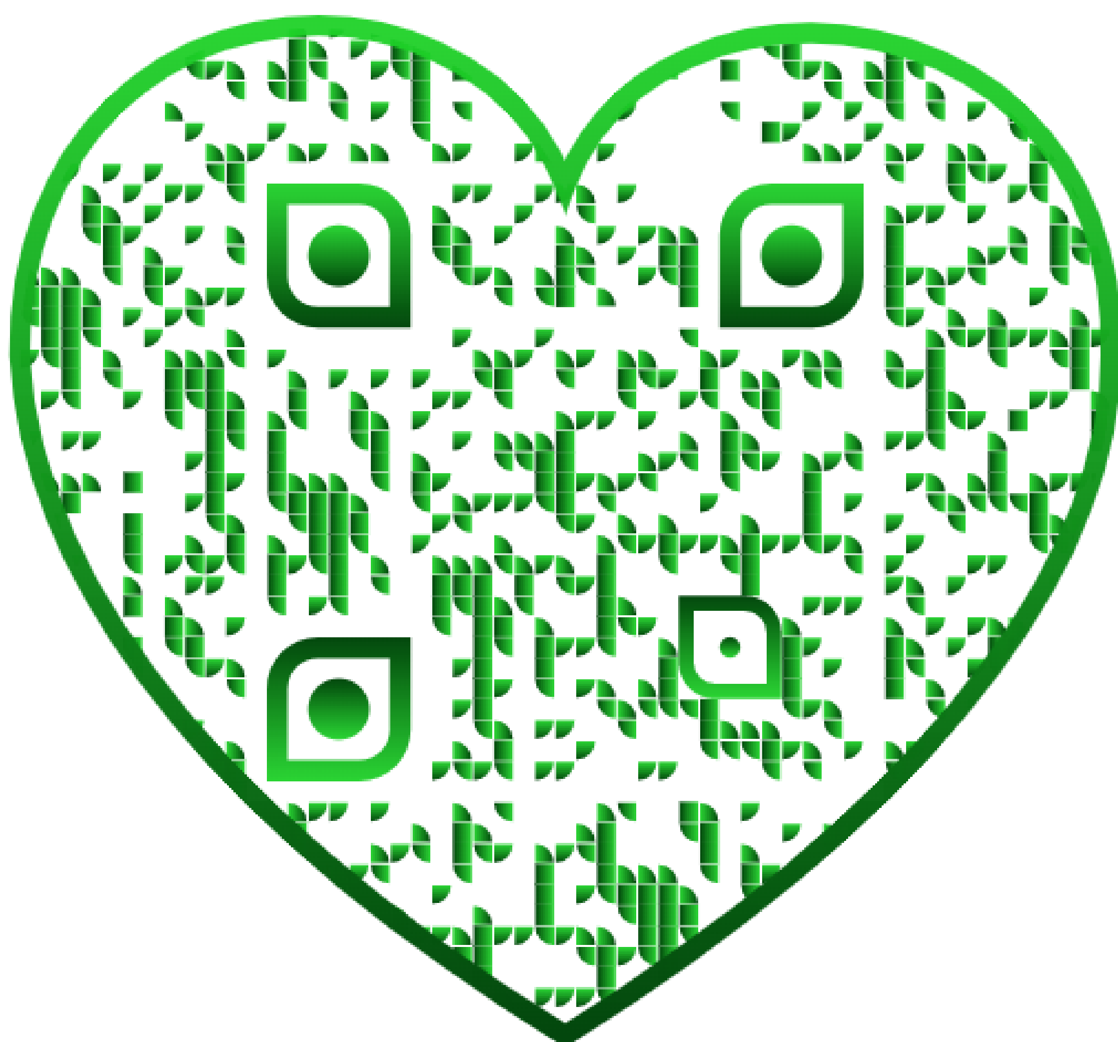
"TUDO ESTÁ NA MENTE. É ONDE TUDO COMEÇA. SABER O QUE VOCÊ QUER É O PRIMEIRO PASSO NA DIREÇÃO DE CONSEGUIR." - MAE WEST

14 DICAS DE TRUQUES MENTAIS

INFLUENCIE PESSOAS



FABIO ROBERTO



Truques Mentais

Gatilhos mentais não são nada mais, nada menos, do que técnicas de psicologia cognitiva utilizadas a seu favor para inúmeras situações diferentes.

EXEMPLO DE GATILHOS MENTAIS:

ESCASSEZ - "APENAS UM NO ESTOQUE"

URGÊNCIA - "SÓ HOJE"

PROVA SOCIAL - DEPOIMENTOS

COMO É APLICADO NA PRÁTICA?

Essas técnicas são muito exploradas pelo marketing de vendas e por diversos canais de comunicações. Normalmente são utilizadas “contra” você, para te induzir a adquirir um produto, comprar um carro ou até mesmo criar decisões relacionadas ao seu destino de férias. Entretanto, tudo aquilo que pode ser usado contra você, também pode ser utilizado a seu favor. Este pequeno e-book vai te direcionar sobre como utilizar os mais variados “gatilhos mentais” para identificar comportamentos, influenciar pessoas, controlar o seu corpo, dominar sua mente, criar situações hipotéticas e lidar com reações diversas. Os gatilhos mentais que irei apresentar são extremamente poderosos quando bem utilizados. “A percepção do desconhecido é a mais fascinante das experiências. O homem que não tem os olhos abertos para o misterioso passará pela vida sem ver nada.” Albert Einstein

1# INDUÇÃO DE RESPOSTA

Induza uma resposta positiva ou negativa no seu alvo. Quando estiver falando algo em que se espera obter uma resposta positiva, fale balançando a cabeça para cima e para baixo. O contrário também funciona, quando você quer falar algo para alguém, mas deseja ouvir uma resposta negativa, fale balançando a cabeça para os lados, isso irá induzir uma resposta negativa.

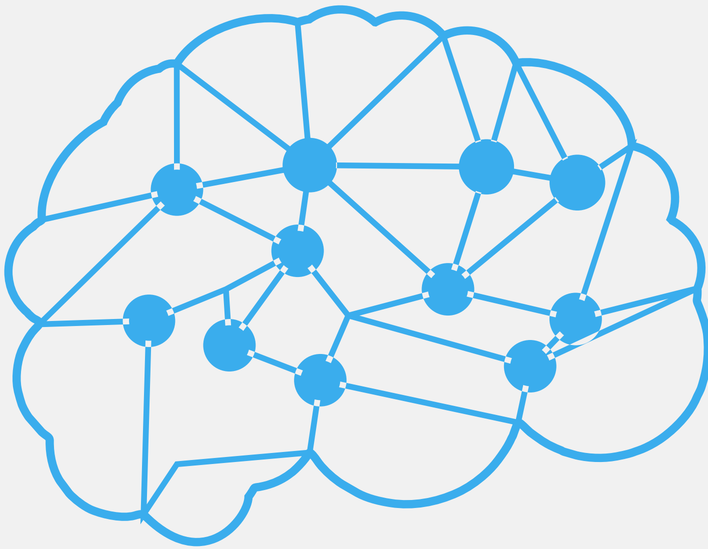
2# DIGA SEMPRE O NOME DA PESSOA

Ganhe a simpatia e atenção das pessoas com essa simples, mas poderosa técnica. Quando você se direciona a pessoa pelo nome ela sempre lembrará de você.

3# A PERGUNTA

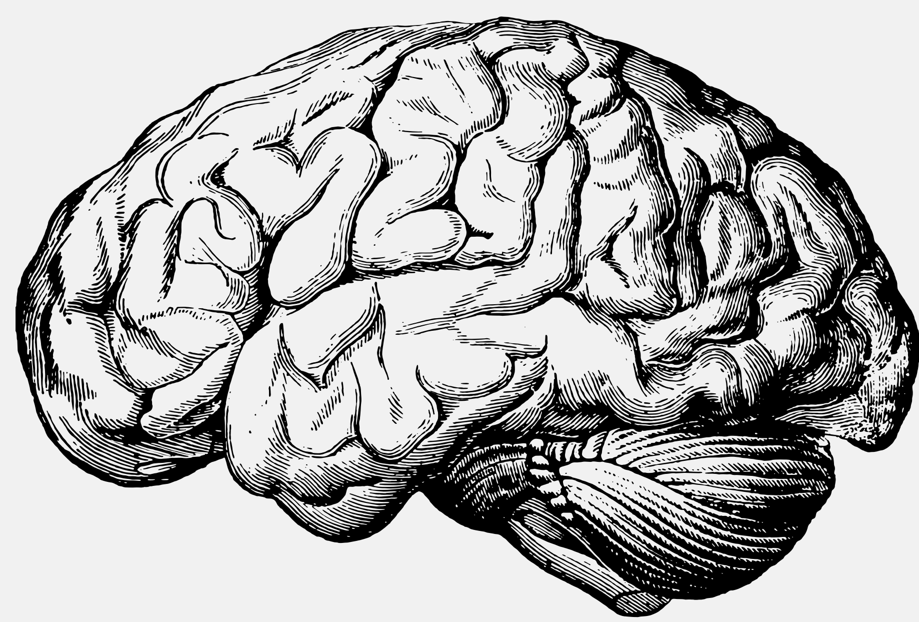
Se você deseja obter uma informação de alguém através de uma pergunta, mas te deram uma resposta parcial, aguarde alguns segundos olhando nos olhos da pessoa que ela terminará a resposta complementando com mais informação. Quando se cria um curto espaço de silêncio, a pessoa a quem você está se dirigindo, sente rapidamente um leve incomodo e tenta complementar adicionando mais informações ao que já foi dito anteriormente.





4# IDENTIFICAR INTERESSE

Você sabia que ilusionistas de palco utilizam uma simples técnica para escolher um participante para um truque? É simples, a pessoa que estiver inclinada para frente, demonstra um interesse maior no que você está fazendo ou falando. Utilize este sinal para saber se as pessoas estão genuinamente interessadas em algum assunto.



5# A CURIOSIDADE

É inegável, seres humanos são curiosos por natureza, é extremamente intrínseco ao ser humano querer buscar por descobertas, preencher lacunas, compreender aquilo que é novo e descobrir novos horizontes. Instigar a curiosidade de alguém é uma técnica extremamente poderosa para criar gatilhos mentais favoráveis a influência. Existe uma propaganda fantástica feita pela rede de canais TNT na Bélgica para promover o início de sua transmissão em HD, onde colocaram um totem com um grande botão vermelho em uma praça pública, com uma seta que dizia “Aperte aqui para adicionar Drama”. Obviamente os pedestres apertavam o botão pela pura e simples curiosidade de ver o que iria acontecer. A rede de TV’s criou uma cena de ação ao vivo, com direito a ambulância, tiroteio, perseguição, luta e tudo mais. A grande questão desta ação de marketing, foi instigar não apenas a curiosidade das pessoas no local, como também dos espectadores na televisão, os quais queriam saber o que acontecia quando o botão vermelho era apertado.

6# SABE QUEM TE ADMIRA

Em situações em que um grupo inteiro esteja rindo junto. A pessoa que mais te admira provavelmente olhará para você no momento de êxtase. Isso ocorre porque existe uma associação entre ambos.

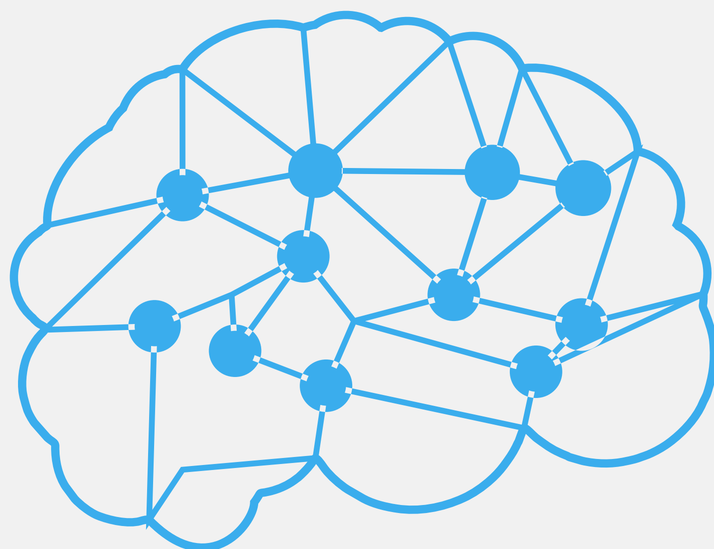
7# OLHE NOS OLHOS DAS PESSOAS

Todos vão sentir muito mais confiança no que você fala, caso você esteja concentrado nos olhos da pessoa com quem você está falando.

8# PRESTE ATENÇÃO NOS PÉS

Sempre que se dirigir a uma pessoa que está de pé, observe os pés. Se você chamar alguém e ele simplesmente virar o torso para falar com você, provavelmente ele não quer entrar em uma conversa. Se ela mover os pés para se alinhar perfeitamente com sua direção, é uma forte indicação de que ela realmente quer falar.





9# Arrume o seu ambiente

Arrumar ou limpar o seu ambiente de trabalho ou a sua casa em momentos de tensão pode te ajudar a relaxar. É uma forma de obter uma rápida recompensa para a sua mente além de deixar o seu local limpo.

EXEMPLO DE GATILHOS MENTAIS:

NOVIDADE - "MODELOS DE CELULARES"

RECIPROCIDADE - "AMOSTRA GRÁTIS"

AUTORIDADE - "INFLUENCERS"

10# GATILHO DA ESCASSEZ

O Gatilho da escassez está diretamente associado à quantidade limitada de alguma coisa.
Passa a informação que está acabando aquela oferta, ou seja, que é temporária, escassa.
Esse gatilho vai despertar na mente das pessoas um estímulo de exclusividade, isso vai agregar valor ao produto ao mesmo tempo que induzirá a compra.

Lembre-se ao utilizar essa estratégia seja sempre verdadeiro, esse é o melhor caminho para aplicar o Gatilho da Escassez.

11# GATILHO DA NOVIDADE

Sabemos que o “novo” em nosso dia a dia é algo que nos prende a atenção.
E por qual motivo prende a atenção?
O motivo é simples de entender, gera e desperta em nós a curiosidade.
A pessoas gostam e ao mesmo tempo tem atração por aquilo que é novo no mercado.
Esse Gatilho é constantemente usado pelas grandes marcas e profissionais de Marketing Digital.

12# EU ACREDITO, EU ACHO.

Evite essas duas expressões o máximo que você puder. Elas sempre passarão a mensagem de insegurança. Pessoas inseguras alcançam menos objetivos, convencem menos pessoas e são naturalmente menos bem-sucedidas.

13# ESTABELEÇA PEQUENAS METAS

Crie e organize diversas metas a serem atingidas. A sensação de pequenos deveres cumpridos de forma constante, funcionam como um delicioso alimento para a sua mente.

Estruture estas metas, crie quadros de atingimento. Lembre-se constantemente de avançar nos seus objetivos.



14# A ANTECIPAÇÃO

Este é um hack extremamente utilizado na venda de imóveis, vendedores extremamente persuasivos fazem seus clientes visualizarem o futuro de suas vidas naquele empreendimento, falam sobre família, sobre o que o condomínio tem a oferecer, talvez sobre a sua vista agradável pelas manhãs ou até em vento e a brisa que vai bater na direção da sua janela ao cair da tarde. É uma forma de mexer com as sensações, com as perspectivas e criar um sentimento de conforto com aquela ideia.

O hack de antecipação, basicamente consiste em fazer a pessoa que será persuadida a imaginar e visualizar um futuro próximo baseado na sua argumentação. A sensação de não saber o que vai acontecer no dia de amanhã, incomoda a maioria das pessoas, utilizar este argumento é uma arma extremamente forte que pode ser utilizada ao seu favor.

Essa técnica é utilizada desde a indústria do cinema que utiliza um trailers para vender seus filmes que sairão em pouco tempo, passando pela web, onde existem sites que fazem registros de interesses em produtos que serão lançados em breve, até ao lançamento de empresas e ideias que precisam captar novos clientes em seus futuros empreendimentos. “O futuro é incerto e nos sentimos confortáveis ao criarmos boas perspectivas sobre ele”

DICAS DE LEITURAS

Leia gratuitamente sobre o assunto no e-book - Hacks Mentais: 70 Hacks para Produtividade, Hábitos e Relacionamentos

Leia gratuitamente também no e-book - Influencie Pessoas: 20 Hacks para Persuasão

Inscreva-se no nosso canal no YouTube com esses tema entre outros todos gratuitos.

CONCLUSÃO

'A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original'. (Albert Einstein).

